

Negocjacje w biznesie - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Negocjacje w biznesie
Kod przedmiotu	14.4-WP-SocM-NwB
Wydział	Wydział Nauk Społecznych
Kierunek	Psychologia / Psychologia pracy, organizacji i zarządzania
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	jednolite magisterskie
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2016/2017

Informacje o przedmiocie	
Semestr	7
Liczba punktów ECTS do zdobycia	4
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr hab. Tatiana Ronginska, prof. UZ

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Wykład	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę
Ćwiczenia	15	1	9	0,6	Zaliczenie na ocenę

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest rozwinięcie u studentów kompetencji w zakresie negocjacji, w szczególności negocjacji w biznesie. Zapoznanie ich m.in. z typami i stylami negocjacji oraz umiejętnościami i cechami skutecznego negocjatora. Zaznajomienie ze stylami i technikami negocjacyjnymi z określeniem roli i znaczenia negocjacji jako sposobu rozwiązywania problemów i konfliktów.

Wymagania wstępne

Podstawowe wiadomości z zakresu technik wpływu społecznego, psychologii konfliktów i komunikacji interpersonalnej

Zakres tematyczny

Istota negocjacji i najważniejsze jej elementy. Sposoby prowadzenia negocjacji i style negocjowania. Zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach oraz rodzaje negocjacji. Wady i zalety negocjacji zespołowych i indywidualnych. Planowanie strategii negocjacji. Style negocjowania i ich następstwa oraz fazy procesu negocjacji. Cechy i umiejętności skutecznego negocjatora. Komunikacja w negocjacjach i trudne sytuacje negocjacyjne.

Metody kształcenia

Wykład konwencjonalny, wykład konwersatoryjny, burza mózgów, prezentacje multimedialne, dyskusja, metoda przypadków, praca z dokumentem źródłowym, praca w grupach

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągania efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
Student zna podstawy teoretyczne negocjacji oraz potrafi scharakteryzować rodzaje technik negocjacyjnych. Student zna zasady, które należy uwzględnić w negocjacjach.	K_W03 K_W04 K_W06	Bieżąca kontrola na zajęciach, test, praca zaliczeniowa, dyskusja	- Wykład - Ćwiczenia
Student potrafi wybrać adekwatną technikę rozwiązywania sporu do przedstawionego problemu.	K_U03	Bieżąca kontrola na zajęciach, test, praca zaliczeniowa, dyskusja	- Wykład - Ćwiczenia
Student jest przygotowany do negocjowania w imię osiągania wspólnych celów	K_K06	Bieżąca kontrola na zajęciach, test, praca zaliczeniowa, dyskusja	- Wykład - Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

Na ocenę końcową z przedmiotu składa się: ocena uzyskana z ćwiczeń - wykonanie pracy zaliczeniowej na podstawie przedstawionego przypadku, przygotowanie projektu bądź scenariusza mediacyjnego lub negocjacyjnego oraz sprawdzenia poziomu wiedzy teoretycznej studenta – test pisemny i na podstawie pracy zaliczeniowej zleconej po uzyskaniu pozytywnej oceny z ćwiczeń.

Literatura podstawowa

- Fisher, R. i Ury, W., Dochodząc do TAK. Warszawa, 2013
- Gmurzyńska, E., Morek, R. (red.), Mediacje: teoria i praktyka. Kraków, 2009
- Nęcki, Z., Negocjacje w biznesie, Wydawnictwo: ANTYKWA, Kraków, 2000
- Literatura uzupełniająca:
- Bieńkowska, E., Poradnik mediatora, Warszawa 1999
- Brdulak, H. i Brdulak, J., Negocjacje handlowe. Warszawa 2000
- Fisher, R. i Shapiro, D. (2009). Emocje w negocjacjach. Warszawa 2009
- Ury, W. (2009). Odchodząc od nie : negocjowanie od konfrontacji do kooperacji, Warszawa 2009 (wyd.2).
- Moor C., Mediacje: praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów, Kraków, 2009
- Steele P., Murphy J., Russill R., Jak odnieść sukces w negocjacjach, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, 2005.
- Rządca, R. A. i Wujec, P., Negocjacje, Warszawa 2001

Literatura uzupełniająca

Uwagi

Zmodyfikowane przez dr hab. Iwona Grzegorzewska, prof. UZ (ostatnia modyfikacja: 25-07-2016 12:08)

Wygenerowano automatycznie z systemu SyllabUZ